



مهندس کامبیز فروزان
مدیر امور تحقیقات، بذور و آموزش
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

ابزار تولید بذور

مدیریت نمودن سرمایه کاری در یک شرکت بذری

۲. تامین سرمایه از طریق سرمایه گذاران یا جریان های سرمایه گذاری.
۳. سود اندوخته شده در سنوات قبل.
۴. تامین اعتبار از سوی منابع اعتباری که شرکت پس از فروش محصولات خود آن را پرداخت خواهد نمود.
۵. تامین اعتبار از طریق پیش فروش که در این حالت خریدار وجه نقد را قبل از دریافت کالا پرداخت خواهد کرد. مدیریت نمودن سرمایه کاری در هر شرکت بذری نیازمند دقت و پیش آگاهی است.

پنج نکته کلیدی که برای مدیریت مطلوب سرمایه باید بکار ببندید عبارتند از:

۱. **پیش بینی مطلوبی از جریان مالی شرکت داشته باشید:** برای رسیدن به اهداف مورد نظر در کار باید حتما از میزان وجوه نقدی که برای پیش برد کارهایتان به آن نیاز دارید و مقادیر وجوهاتی که به شرکت به شیوه های مختلف وارد می شود، اشراف داشته باشید. این سیستم مالی چنانچه بر پایه سوابق مالی باشد **جریان نقدی** و چنانچه مشمول موارد مد نظر برای آینده باشد **پیش بینی جریان نقدی** نامیده می شود.
۲. **در زمینه جمع آوری درآمدهای شرکت و وصول مطالبات دقت نظر داشته باشید:** یک قانون ساده این است «هرچه زودتر بهتر» اگر شما این امکان را ایجاد کنید که خریداران محصولات شما وجوهات محصولات فروخته شده را به شما دیرتر پرداخت کنند شما عملا به سادگی سرمایه کاریتان را به خریداران قرض داده اید. هرچه شما دیرتر پیگیر وصول وجوهات خود باشید وصول آن سخت تر خواهد بود.

تمامی فعالیتهای تجاری برای جبران هزینه ها به وجوه نقد نیازمندند. این وجه نقد سرمایه کاری شرکت نامیده می شود. سرمایه کاری مبلغی است که در کوتاه مدت همچون پلی نسبت به جبران فاصله ایجاد شده مالی در حد فاصل زمانی که شرکت باید برای تولید محصول خود (بذور) هزینه نماید تا زمانی که مشتری بهای آن را به شرکت پرداخت می کند عمل می نماید. در فعالیتهای کشاورزی معمولا این فاصله زیاد است و شاید این فاصله به ماهها هم برسد. برای یک شرکت بذری، جبران این فاصله به مراتب سخت تر از جبران آن توسط یک کشاورز تولید کننده دانه است چون یک شرکت بذری به راحتی و به صورت آتی نمی تواند محصولات خود را پس از تولید محصول به فروش برساند و محصول تولیدی این شرکتها باید تا فصل بعدی کشت نگهداری شود. بی شک مهمترین ابزار ارزیابی کارآیی هر شرکت، آن است که نحوه به کار بستن سرمایه کاری مورد ارزیابی آن قرار گیرد. یک واقعیت ساده آن است که شرکتها بدون در اختیار داشتن منابع مالی برای جبران هزینه ها تا زمان بازپرداخت ارزش کالایشان نمی توانند گذران کنند.

سرمایه کاری می تواند به صورتهای مختلف تامین شود:

۱. اخذ وام های کوتاه مدت از بانک ها که با سابقه مالی مناسب شرکت رابطه مستقیم دارد.



۳. با دقت زمان پرداخت هزینه های شرکت را رصد کنید: اگر جریان نقدی برای شرکت شما از اهمیت برخوردار است باید در زمان بازپرداخت هزینه ها دقت نظر داشته باشید ممکن است برخی از تامین کنندگان مواد اولیه به صورت اعتباری با شما همکاری نمایند بنابراین برنامه ریزی با این دسته از افراد باید به نحوی باشد که زمان پرداخت وجوهات کالاهای آنها به زمان وصول مطالبات شما نزدیک باشد. این رویه، روش تامین مالی توسط تامین کنندگان نامیده می شود و منبع مناسبی برای سرمایه کاری محسوب می شود.

۴. روابط کاری خود را با یک یا چند موسسه اعتباری برای تامین منابع مالی کار توسعه دهید: بانک ها معمولاً به شرکت هایی که به خوبی آنها را نمی شناسند و به آنها اعتماد کامل ندارند به راحتی وام نمی دهند. بهتر است در این شرایط تلاش کنید که اعتبار شرکت خود را افزایش دهید، برای این کار باید گردش مالی خود را که نمایش توانمندی های شرکت است به موسسه وام دهنده نشان دهید. حتماً تجزیه و تحلیل مناسبی از گردش مالی خود داشته باشید تا بتوانید به موسسه وام دهنده به طور دقیق بگویید که شما به چه چیزی نیاز دارید و چگونه می توانید مبلغ قرض داده شده از سوی موسسه اعتباری را پس از وصول اولین دریافت از مشتریان خود، پرداخت نمایید.

۵. در رابطه با عوامل غیر مترقبه ای که جریان فعالیت های کاریتان ممکن است اتفاق بیفتد آگاه و واقع بین باشید تا برنامه های شما تحت تاثیر قرار نگیرد:

معمولاً در هر فعالیت تجاری وقایع غیر مترقبه ای رخ میدهد مثلاً مشتریان وجوهات خود را پرداخت نمی کنند، تامین کنندگان مواد اولیه در سر وعده، محصولات خود را ارائه نمی کنند، دستگاه ها و ماشین آلات دچار مشکل می شود. یک مدیر هوشمند مدبری است که پاره ای از عوامل نادیده شده را در نظر گرفته و به تناسب آن گردش مالی واقع بینانه ای را در نظر بگیرد. این کار دقیقاً مشابه کاری است که شما برای تامین مالی خانواده تان انجام می دهید به جد توصیه می شود حتماً در برنامه های کاریتان عوامل غیر مترقبه را مد نظر داشته باشید.

با توجه به مطالب بالا به خوبی روشن است که گردش دقیق مالی و پیش بینی دقیق در این حوزه به عنوان قلب یک فعالیت تجاری خوب شناخته می شود. شما می توانید گردش مالی خود را ساده کرده و آن را به طور دقیق مورد ارزیابی قرار دهید هدف نهایی آن است که میزان جریان مالی ورودی و خروجی و برنامه های متناسب برای پیشبرد اهداف تجاریتان را مد نظر قرار داده باشید.